



SRH Fernhochschule - The Mobile University
SPO: SMS2209_60ECTS

Ihr Curriculum.
Studiengang
Sales Management &
Strategy
M.A.

Curriculum Master of Arts (M.A.) Sales Management & Strategy

Modul	Prüfungsform	Semester	
		1	2
Pflichtbereich			
Kompetenzfeld Methoden- und Forschungsmodule			
Empirische Sozialforschung (6 ECTS)	Online-Test (60-120 Minuten)	6	
Kompetenzfeld Sales & Marketing			
Akquise und Verhandlungsführung (6 ECTS)	Präsentation (20 Minuten)	6	
Digital Sales & Marketing (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6	
Sales Skills (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6	
Strategic Sales (6 ECTS)	Fallstudie (20 Seiten)	6	
Spezifische Herausforderungen im Digital Sales & Marketing (6 ECTS)	Einsendeaufgaben (15 Seiten)		6
Kompetenzfeld Abschlussarbeit			
Wissenschaftliche Abschlussarbeit und Kolloquium – SLS 60 (18 ECTS)	Kolloquium (45 Minuten) und Master Thesis (60-80 Seiten, Bearbeitungszeit 4 Monate)		18
Wahlbereich Die Studierenden wählen im 2. Semester 1 Modul aus dem folgenden Katalog			6
Business Consulting (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Business Intelligence & Analytics (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Digital Leadership & Transformation (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten) oder Präsentation (20 Minuten)		
Digitale Strategien und Geschäftsmodelle (6 ECTS)	Klausur (120 Minuten)		
Entscheidungspsychologie (6 ECTS)	Lerntagebuch		
Grundlagen des Sustainability Managements (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Projekt- und Change Management (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Sharing Economy (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Werte und Konflikt (6 ECTS)	Hausarbeit (20 Seiten)		
Credits Gesamt	60	30	30